お客様アンケート【ご売却】

この度は、ご売却にお時間を要してしまいましたが、何とかご成約に至ることができました。
約１年間という長い販売期間の中でどのように舵取りをするか色々とお考えになられてお悩みになられたことも多いかと思います。その過程を少し思い返して頂いて、販売期間中に感じたこと、また、お引渡しが終わった段階で感じられたことなどをお聞かせ頂ければ幸いでございます。
いつもお忙しい中大変恐縮ですが、何卒、御協力の程、よろしくお願い申し上げます。
※今後の営業活動の参考になるデータ収集と、接客対応向上を目的としておりますので、
　是非、弊社にとって**耳の痛い、忌憚のないご意見**をお願いできればと思います。

■物件番号：M15554404913171　　■売却物件所在地：八潮市大字南川崎
■売却物件アクセス：紹介　　■お問い合わせ日：平成 28 年 2 月 15 日
■御契約日：平成 29 年 2 月 4 日　　■お引渡日：平成 29 年 3 月 17 日

① ご売却が終わった今、販売当初から行ってきた販売方法等で見直した方が良かったと思われる点やご自身の心境などをお聞かせ下さい。

□価格をじりじりと下げてきたが当初の売出し価格が高かったので、最初から低めの価格設定で売り出した方が良かったと思う。当初は売り出して間もなかった為、あの状況では非常に判断が難しいと思います。
☑売出し当初にお申込みを頂いたお客様に対してお値引きの要望を断ったが、承諾していれば結果的に高い金額で売れたので、申込みは一期一会だし、その時点で承諾すべきだった。インターネット物件は、ご要望にお応えできず、申し訳ございません。
☑もっと色々なインターネットのサイトに登録して情報を拡散して欲しいと思った。
□欲は出さない方が良いと思った。　☑その他（元値に近い金額（諸々込）での売却に近づけたかった。）
拡大していけばと思っております。

② ご住宅を購入され大規模なリフォームを実施されて約２年という短い期間でご売却をされましたが、大変迷われた上でのご決断だと思います。思い切って買い替えをされた時の心境を教えて下さい。

□終の棲家と思っていたので損は覚悟で思い切った。
□田舎住まいを希望する家族の思いを酌めば思い切ったという程でもなかった。
☑当初は建て替えを検討してから買い替えと事情の変化があり、長期間検討していた為、実は…最後は「エイヤ！」という感覚だった。住宅購入のご検討が長期化すると、疲れて諦めてしまう方もいらっしゃいますし、逆に判断に迷うことも色々にはあると思います。いずれにしましても、大きなご決断だったと思います。
□その他（　　）

③ 販売活動を通して弊社（営業マン）に対して感じたことを率直（敢えて厳しく）に教えて下さい。

□販売活動が単調だと感じることがあった。　□価格に対してもっと提案が欲しかった。
□知識不足だと感じた。　☑一戸建てよりマンションの方が得意なのかなと感じることがあった。確かに、今までの販売実績はマンションが圧倒的に多いのが正直なところです。今後は、どんどん一戸建ての販売にも磨きをかけていく予定です。
□新聞折込み等のチラシ活動をもっと積極的に行って欲しいと思った。
□２番手、３番手の物件なのかと思うことがあった。　☑ターゲットが明確に見えなかった。
□世間話が足りないと思った。　□連絡頻度が少なかった。　□説明が曖昧に感じることがあった。
□言い訳染みた感じが多かった。　□覇気が無い！　□いい加減だと感じたことがある。
□こちらのことを見ていないと感じることがあった。　□打っても響かない感じがした。
☑その他（結果的に売却できて安堵しております。根気強くなりました。ありがとうございました。業務上の知識不足でございました。反響が少なかった為、なかなかターゲットが定められず販売が長期化してしまい申し訳ございません。）

御協力頂き誠にありがとうございました。大変お手数ではございますが、上記ご記入後、同封されている返信用の封筒にて御返送頂けると幸いでございます。

100%ご期待に沿える結果ではございませんでしたが、最後までご売却をお任せ頂き誠にありがとうございました。今後は、この経験を基に成長していけるよう精進致します。